

Sindromul instituțiilor slabe ca efect al decalajului cultural instituțional

Fudulu, Paul

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Fudulu, P. (2001). Sindromul instituțiilor slabe ca efect al decalajului cultural instituțional. *Annals of the University of Bucharest / Political science series*, 3, 55-80. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-381075>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY-NC-ND Lizenz (Namensnennung-Nicht-kommerziell-Keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY-NC-ND Licence (Attribution-Non Commercial-NoDerivatives). For more information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0>

SINDROMUL INSTITUȚIILOR SLABE CA EFECT AL DECALAJULUI CULTURAL-INSTITUȚIONAL

PAUL FUDULU

Cultura este variabila explicativă a lipsei performanțelor economice satisfăcătoare în cele mai multe țări ale lumii. Teoria economică ortodoxă acceptă tot mai mult această relație de cauzalitate, dar modelele explicative elaborate sunt nesatisfăcătoare. Modelul prezentat în acest studiu are ca fundament construirea unui maximand de maximă cuprindere – puterea generală, care cuprinde două megabunuri: ortodoxa avuție absolută și puterea relativă. Spre deosebire de modelele economice ortodoxe care nu au o definiție cu relevanță economică a culturii, în acest cadru teoretic, cultura unei comunități este identificată în preferința medie sau socială pentru cele două megabunuri. Instituțiile, în cadrul acestui model, sunt costuri de oportunitate stabilite conștient pentru megabunuri. O comunitate izolată, din rațiuni de maximizare, va opta întotdeauna pentru instituții compatibile cu valorile culturale proprii. În contextul competiției dintre mai multe comunități, toate opțiunile vor converge spre adoptarea instituțiilor comunității de succes. Datorită procesului specific de modelare a valorilor culturale, rezultatul este decalajul cultural-instituțional, adică fenomenul care, în cadrul modelului elaborat în acest studiu, explică sindromul instituțiilor slabe.

Concepte cheie: creștere economică, cultură, instituții, teoria jocurilor.

I. Relevanța culturii și instituțiilor pentru performanța economică

Există un consens crescând printre economiști cu privire la faptul că variabilele economice sunt insuficiente pentru explicarea creșterii economice și că variabilele cauzale fundamentale sunt cultura și instituțiile (North 1981 și 1990, Sen 1998, Ensley și Munger 2001). Dar care este natura culturii și instituțiilor și în ce fel ar putea acestea să fie traduse și integrate în nucleul științei economice? Aceasta este una dintre cele mai dificile probleme cu care se confruntă economiștii și eșecul rezolvării ei atrage după sine eșecul

identificării cauzei pentru care cele mai multe țări ale lumii nu au reușit să adopte cu succes instituțiile eficiente.

Modul în care cultura și instituțiile sunt definite în acest studiu este compatibil cu definițiile oferite de cercetători celebri ai științelor sociale, precum Cunningham (1910), Eucken (1950), Novak (1986), și, în special, Hofstede (1984). Importanța dimensiunilor culturale introduse de Hofstede este enormă¹, nu numai pentru sociologi (Smith și Bond, 1999:44), dar și pentru economiști, deoarece ele dovedesc, chiar dacă numai indirect, existența unei corelații inverse între putere și avuție².

Pentru economiști, concluzia majoră generată de perspectiva acestui studiu constă în modificarea dramatică a dimensiunii maximizate: de la *avuția absolută* ortodoxă, la ceva, pe care am denumit-o *putere generală*, care, în plus, include și *puterea relativă* (vezi Fudulu, 2000). Acceptarea puterii relative ca pe un obiectiv în sine, alături de avuția absolută (perspectivă sugerată inițial de Hobbes, 1668, validată prin cercetare de teren realizată de Mulder, 1977, și invocată de politologi precum Dearlove, 1989) se dovedește a fi extrem de fertilă în elaborarea unui nou model teoretic al impresionantului eșec în dezvoltarea economică. O teorie economică ce acceptă în plus un alt obiectiv uman major, independent și pe picior de egalitate cu ortodoxa avuție absolută, implică pentru economiști o redirecționare a eforturilor cognitive: obstacolul major în calea creșterii economice nu mai trebuie căutat în perimetrul relației dintre mijloace și scopuri (de Jasay 1995: 26), ceea ce fac, de fapt, aproape toți economiștii (North 1981, David 1985, Arthur 1989), ci în interiorul procesului care modelează scopurile umane însele. Dacă cultura și instituțiile sunt definite în funcție de aceleași exhaustive *megabunuri* – avuție absolută și putere relativă, includerea lor în nucleul teoriei economice a creșterii se poate realiza relativ simplu.

¹ Smith și Bond (1999) caracterizează lucrarea lui Hofstede ca pe „un pas mare înainte” (pp. 44) în identificarea criteriilor relevante de cultură. Analizând trei alte studii importante ce au urmat studiului lui Hofstede, ei găsesc că acestea au „sprijinit și amplificat concluziile lui mai degrabă decât să le contrazică” (pp. 56). Există însă și alte două argumente care recomandă angajarea lucrării lui Hofstede în sprijinirea propriului meu model. În primul rând, criteriile lui Hofstede au fost elaborate în scopul facilitării comparațiilor internaționale; în al doilea rând, până în momentul în care Smith și Bond și-au publicat lucrarea, în termeni de arie de cuprindere, studiul lui Hofstede nu avea rival.

² Corelația inițială, așa cum este verificată de Hofstede este între „norma de putere”, principalul său criteriu de cultură, și performanța economică (GDP *per capita*). O corelație inversă între putere (relativă) și avuție (absolută), similară unei corelații inverse între două bunuri care sunt componente ale unui set de pachete din cadrul căruia trebuie ales cel optim, este demonstrată printr-o elaborare logică în cadrul propriei mele teorii a puterii relative disponibile (vezi Fudulu, 2000).

II. Costuri culturale și preferințe culturale³

Cultura reprezintă o mulțime de valori fundamentale caracteristice unei societăți, iar valoarea este o ierarhie de preferință. Aceasta este, în mod simultan, linia de start, dar și linia de sosire pentru întreaga cercetare economică ce încearcă să modeleze relația dintre cultură și performanța economică; este o idee fundamentală, dar fără nici o valoare operațională. Fără o definiție a culturii care poate fi decodificată de economist, eșecul este garantat (ca exemplu, vezi Ensley și Munger, 2001). În cadrul acestui studiu, cultura este definită ca o ierarhie de preferință caracteristică unei societăți pentru cele mai cuprinzătoare bunuri pe care orice individ al acestei lumi le dorește, denumite în acest studiu bunuri culturale sau megabunuri: avuția absolută și puterea relativă (pentru o prezentare detaliată a conceptelor, vezi Fudulu, 2000). O asemenea definiție este extrem de fertilă, deoarece permite ierarhizarea culturilor aparținând diferitelor țări după importanța atașată dimensiunii economice fundamentale – avuția absolută.

Conceperea culturii ca funcție de utilitate a unei întregi comunități nu implică automat, în nici un caz, o perspectivă structuralistă. Cultura este concepută, în mod fundamental, ca o funcție individuală de utilitate caracteristică individului reprezentativ sau mediu al unei comunități. Angajând alți termeni, cultura reprezintă ierarhia individuală de preferință pentru majoritatea indivizilor aparținând unei comunități. În acest sens, preferințele culturale sunt exterioare și obiective în raport cu oricare individ particular (Durkheim, 1961:1305).

Cultura devine o componentă fundamentală a modelului explicativ al performanței economice, deoarece, definită în acest mod, ea joacă rolul de funcție de utilitate în cadrul unui model de megaoptiune, în cadrul căruia individul trebuie să aleagă pachetul maximizator compus din megabunurile avuție absolută și putere relativă. Costurile de oportunitate ale acestui model (costurile de oportunitate culturale) sunt modelate cultural, adică specific fiecărei societăți. În urma interacțiunii cu mediul natural, fiecare societate a modelat costuri de oportunitate specifice și, pe baza acestora, au apărut valori culturale specifice. În consecință, se poate formula un răspuns la întrebarea fundamentală cum s-au modelat culturile și cât de dificilă este modificarea conștientă a lor.

Răspunsul urmează a fi găsit în cadrul relației generale dintre costuri și preferințe. Relația intimă dintre costuri și preferințe, atât de atent evitată de

³ Ideile fundamentale din acest studiu sunt elaborări ale implicațiilor derivate din modelul prezentat în cartea mea, *Handicapped Societies*. Deși am încercat să fiu cât mai explicit posibil, cititorul va fi în mod considerabil ajutat de lectura acelei părți din carte în care modelul a fost prezentat inițial.

economiști, poate fi examinată în perimetrul activității maximizatoare. Prin intermediul preferințelor, indivizii ierarhizează capacitatea bunurilor de a genera utilitate (se presupune implicit că bunurile au costuri de oportunitate egale sau constante, atunci când interesul este concentrat asupra evoluției raporturilor dintre utilitățile bunurilor); prin costuri de oportunitate, indivizii ierarhizează bunuri după nivelul resurselor sacrificate cu producerea lor (prezumția implicită este că bunurile au capacitatea de a genera nivele egale de utilitate sau nivele constante, când interesul se concentrează asupra evoluției raporturilor dintre costurile de oportunitate). În consecință și în mod specific, preferințele culturale sunt modelate, în cadrul unui proces evoluționist (Boyd și Richerson, 1985), în relație inversă cu costurile de oportunitate culturale.

Una din ideile fundamentale prezentate într-un studiu anterior pe această temă (Fudulu, 2000) a constat în faptul că relația de cauzalitate este de la costurile de oportunitate la preferințe culturale și nu invers. Această idee este compatibilă cu ideea sociologilor după care mediul natural este o variabilă independentă în relația sa cu cultura. Perspectiva mea se separă de această idee în ceea ce privește mecanismul prin care costurile de oportunitate culturale se diferențiază la nivelul diferitelor comunități umane. În plus, *teoria puterii relative disponibile* elaborată de mine elimină incompatibilitățile antrenate de teoriile altor cercetători⁴. Concluzia importantă care poate fi trasă în acest moment este că preferințele culturale sunt rezultatul unui proces evolutiv cauzat inițial de factori externi și independenți de activitatea indivizilor. Ca atare, modificarea conștientă a culturii unei comunități ar trebui să fie determinată de factori externi la fel de puternici.

Costurile de oportunitate culturale sunt cauzale în raport cu preferințele culturale, iar cultura este cauzală în raport cu preferințele culturale individuale. Toate aceste relații cauzale sunt componente ale unui proces social evolutiv, adică, sunt compatibile cu activitatea individuală maximizatoare. Cultura unei comunități acționează ca un mecanism comprimător al procesului evolutiv al individului, mai degrabă decât ca un factor modelator extern și arbitrar.

În cadrul acestui model teoretic, individualismul și structuralismul pot fi privite drept componente explicative ale unei teorii sociale mai cuprinzătoare și care lipsea încă. În consecință, nu pot fi de acord cu Lowenberg (1990), care privește numai structuralismul ca susceptibil de îmbunătățire și, în mod simultan, consideră individualismul ca fiind apt de a explica modul în care sunt generate macrostările. În mod nefericit, nici individualismul însuși nu poate explica mecanismul care diferențiază macrostările la nivelul diferitelor societăți și rolul important al acestora, ca parte a unui proces mai cuprinzător, în sporirea capacității de supraviețuire a individului.

⁴ De exemplu, Hofstede încearcă să explice existența unor indicatori diferiți de putere pentru diferite societăți (în modelul meu, nivele diferite de putere relativă), angajând o logică ce contravine distribuirii eficiente a venitului, cu alte cuvinte, corespunzător productivității marginale a factorilor.

III. Decalajul cultural-instituțional

Regulile modelează comportamente, iar prin comportamentele lor, indivizii își realizează scopurile. Scopurile sunt caracterizate de valori (de Jasay 1995:25) și, în consecință, regulile caracteristice unei anume comunități trebuie să fie compatibile cu valorile ei culturale și să fie descrise de aceleași megabunuri ce joacă rolul de argumente în funcția culturală de utilitate a ei. Regulile constrâng comportamentele și, ori de câte ori acestea descriu o anumită realitate, ele reprezintă costurile culturale de oportunitate caracteristice acelei realități. Valorile culturale compatibile cu aceste reguli sunt, după Hofstede (1984), ‘valori reale’, adică, valori revelate de activitățile sociale reale ale indivizilor. Ele pot fi cunoscute, dar nu sunt create în mod conștient de indivizi. Aceste valori pot să nu fie conștientizate, iar regulile compatibile pot, de asemenea, să nu fie conștientizate de indivizi. Voi denumi aceste valori culturale *valori culturale naturale* și regulile corespunzătoare lor, *reguli naturale*. Mulțimea de reguli naturale care ghidează comportamentul indivizilor aparținând unei anumite societăți formează ceea ce voi numi *ordinea naturală*.

Ori de câte ori regulile sunt create conștient, ele sunt influențate de ‘valori dezirabile’ (Hofstede 1984), adică, de valori culturale care includ idealuri umane și care, în consecință, sunt mai mult sau mai puțin diferite de valorile culturale naturale. Voi numi aceste valori *valori culturale ideologice* și voi numi instituții toate regulile create de om care sunt expresie a acestor reguli. În consecință, instituțiile sunt, cel puțin potențial, la o oarecare distanță de regulile naturale. Această distanță poate fi măsurată prin diferența dintre costurile de oportunitate ale aceluiași megabun, adică, dintre costul cultural de oportunitate natural și costul cultural de oportunitate ideologic. Voi denumi această diferență *decalajul cultural-instituțional* și va constitui, în cadrul acestui studiu, nucleul teoriei explicative a sindromului instituțiilor slabe⁵.

Valorile culturale ideologice sunt importante în determinarea dimensiunii decalajului cultural-instituțional, dar ele nu constituie singurul factor cauzal. Cadrul instituțional al unei comunități ar putea fi impus de alte comunități mai puternice. Evoluția unidirecțională a culturilor este deja bine argumentată de cercetători solizi ai realității sociale (Kant 1784, Cunningham 1910, Fukuyama 1992). Propria-mi teorie a puterii relative disponibile conduce la aceeași concluzie (Fudulu, 2000).

Ori de câte ori o comunitate se confruntă cu un anume decalaj instituțional, ea trebuie să aleagă între două seturi de reguli: ordinea naturală și setul de instituții. În general, maximizatorul mediu sau reprezentativ pentru o

⁵ Decalajul cultural-instituțional poate, de asemenea, să fie măsurat prin diferența dintre ponderile atașate celor două megabunuri.

comunitate alege în mod compatibil, adică, el va alege ca în viața reală să joace după regulile naturale, care sunt compatibile cu preferințele sale culturale așa cum sunt acestea revelate în acțiune, adică, în mod compatibil cu preferințele sale culturale naturale. În afară de cazul în care este disponibil un puternic mecanism extern de impunere, comunitatea respectivă va alege să joace mai degrabă după ordinea naturală decât după cadrul instituțional. O asemenea situație generează sindromul instituțiilor slabe.

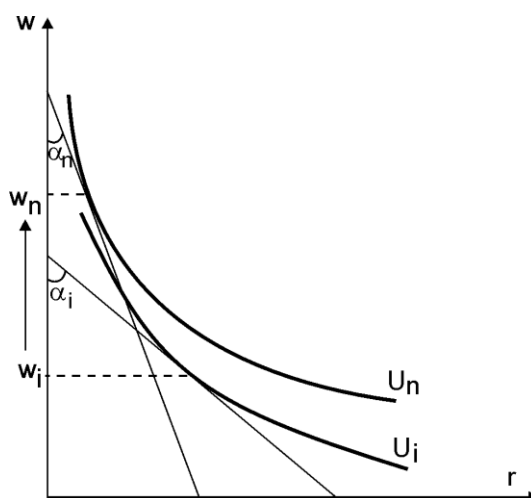


Figura 1: Decalajul cultural-instituțional restrictiv

În Figura 1, costul cultural de oportunitate pentru avuția absolută (w) în termeni de puterea relativă (r) este mai mic decât costul cultural de oportunitate instituțional ($tg\alpha_n < tg\alpha_i$). Deoarece cu costul de oportunitate $tg\alpha_i$ și cu aceleași preferințe culturale, nivelul maxim de utilitate este mai mic ($U_i < U_n$), în absența unui mecanism extern de impunere suficient de puternic, individul va alege să joace după regulile naturale exprimând costul cultural de oportunitate $tg\alpha_n$. Decalajul cultural-instituțional are o valoare negativă ($tg\alpha_n - tg\alpha_i < 0$) și poate fi denumit *restrictiv*, deoarece, până la momentul în care este eliminat, diminuează performanța economică (de la w_n la w_i). Corupția rezultată în acest caz, adică, ignorarea cadrului instituțional și desfășurarea jocului după regulile naturale, este *expansivă*⁶, deoarece sporește performanța economică (de la w_i la w_n).

⁶ Mukum Mbaku (1996) semnalează folosirea pentru prima dată a termenilor de expansiv și restrictiv de către Osterfeld.

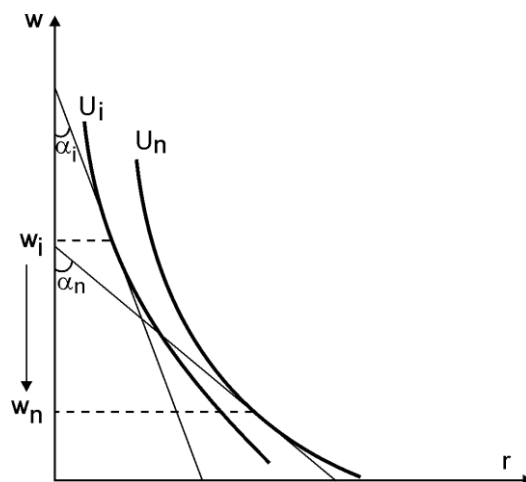


Figura 2: Decalajul cultural-instituțional expansiv

Figura 2 descrie situația opusă. În acest caz, costul de oportunitate pentru avuția absolută este mai mare decât costul cultural de oportunitate instituțional ($tga_n > tga_i$). Cu aceleași preferințe culturale naturale și în absența unui mecanism extern de impunere suficient de puternic, individul va alege să se îndepărteze de un set de reguli mai favorabile creșterii economice, deoarece $U_i > U_n$. Decalajul cultural-instituțional rezultat are o valoare pozitivă ($tga_n - tga_i > 0$) și poate fi denumit *expansiv*, deoarece, până în momentul când va fi eliminat, el va spori performanța economică (de la w_n la w_i). Corupția rezultată este *restrictivă*, deoarece ea reduce performanța economică (de la w_i la w_n).

IV. Mecanismul de impunere

Atunci când o societate nu este omogenă, ci compusă din grupuri culturale diferite, cadrul instituțional va fi ales în mod compatibil cu preferințele culturale ale grupului dominant. În consecință, celelalte grupuri se vor confrunta cu diferite decalaje cultural-instituționale și, de asemenea, cu tentații de intensități diferite de a se angaja în practici de corupție. Dar grupul dominant poate să impună și va acționa în vederea respectării cadrului instituțional. Acesta este cazul corupției *marginale*. Dar dacă din anumite cauze, cum ar fi desfășurarea de reforme care constau în introducerea unui cadru instituțional performant în termeni economici, toate grupurile ce formează o comunitate se confruntă cu decalaje cultural-instituționale apreciabile și sunt tentate să se angajeze în practici de corupție, este încă posibilă existența unui mecanism de impunere suficient de puternic?

Deoarece în acest caz nu mai există nici un alt grup intern care să-și dorească un cadru instituțional ce ar trebui să modeleze comportamentul propriilor membri, precum și ai membrilor celorlalte grupuri, eventuala impunere instituțională ar putea fi numai de natură externă. O instituție internă specială de impunere a cadrului instituțional nu va rezolva problema, deoarece aceasta trebuie de asemenea să exprime preferințele culturale ale grupului cel mai puternic. Această instituție de impunere se va confrunta cu aceeași problemă a decalajului cultural-instituțional și va sfârși prin a juca după regulile naturale ale grupului dominant. Pe măsură ce întreaga societate se îndepărtează de cadrul instituțional și se apropie de ordinele naturale specifice diferitelor grupuri, întreaga societate devine coruptă; acesta este cazul corupției *sistematice* sau *generalizate*. Unii cercetători par a sugera acest model, deși, în mod nefericit, cu o slabă elaborare teoretică. Binmore (1994:32) scrie despre reguli ale jocului vieții pe care oamenii nu le pot încălca și reguli pe care oamenii le inventează și care pot fi încălcate; Hayek (1960:148) îl citează în mod aprobativ pe Ortega y Gasset ca afirmând că ordinea este „un echilibru determinat din interior”; Niskanen⁷ are o abordare similară, când afirmă că acele condiții care mențin o constituție nu sunt de natură legală, ci seamănă mai mult cu condițiile care mențin relațiile dintre triburile primitive sau națiunile moderne (Niskanen, 1990:57); iar Hume are o poziție asemănătoare, când sugerează că regulile de justiție (ca bază a întregului set de reguli ale unei comunități) nu pot fi arbitrare (Hume, 2000:311).

North, care este mult mai înclinat să accepte eșecul instituțional al celor mai multe țări ale lumii, ia în considerare un factor, care, deși este exterior calculului maximizator al individului, poate în mod potențial să modifice, în sens pozitiv sau negativ, comportamentul maximizator: ideologiile (North, 1981). Ideologiile pot fi un substitut pentru mecanismul de impunere potent sau, dimpotrivă, pot face impunerea atât de dificilă, încât implementarea unui mecanism de impunere nu este eficientă. Cu toate că ignorarea valorilor umane fundamentale în procesul de alegere a cadrului instituțional este un exercițiu teoretic ciudat, aceasta are o rațiune: în perimetrul teoriei lui North, instituțiile sunt maximizatoare de avere absolută. În consecință, orice factor

⁷ Ideea lui Niskanen după care, în impunerea Constituției SUA, Curtea Supremă întâmpină interesele ponderate ale congreselor trecute și prezente este perfect compatibilă cu modelul meu propriu al opțiunii instituționale (vezi Fudulu, 2000). Această idee este echivalentă cu a recunoaște similitudinea aproximativă dintre costurile de oportunitate culturale exprimate de cadrul instituțional și costul de oportunitate cultural natural în prezent. Angajând acești termeni în cadrul teoretic al lui Niskanen, în cazul în care Constituția exprimă costuri de oportunitate culturale diferite față de cele naturale prezente, primele vor fi ignorate în procesul de concepere a sistemului legal prezent. O idee similară cu a lui Niskanen este exprimată de Radintzky (1995:162): „O constituție a libertății va fi respectată și va dăinui numai atât timp cât climatul politic al țării rămâne compatibil cu spiritul ei”.

contraproductiv în termeni de creștere a avuției nu poate fi decât exterior cadrului instituțional.

Dar ideea sugerată de modelul meu, după care nu poate exista un mecanism de impunere intern și suficient de puternic în cazul în care cadrul instituțional nu este compatibil cu preferințele culturale ale grupului dominant (sau ale individului reprezentativ sau mediu pentru o comunitate), contravine chiar și foarte prolifici teorii economice constituționale. Teoria economică constituțională a preluat o idee clasică, ce conține o eroare intelectuală fundamentală: instituțiile fundamentale caracteristice civilizației occidentale, cum ar fi piața liberă, au calitatea unor descoperiri tehnice general valabile, adică ele sunt în mod facil transferabile (Hayek, 1963:13). Reformulând această idee în limbajul teoriei economice constituționale, opțiunea instituțională nu este afectată de constrângeri, deoarece ea constă tocmai în alegerea constrângerilor (Buchanan, 1990:4-5). Concluzia logică a unei asemenea idei este că un mecanism de impunere potent este disponibil oricând și pentru orice comunitate, dacă acesta este conceput în mod corespunzător; cu alte cuvinte, cadrul instituțional (din care mecanismul de impunere este parte integrantă) are capacitatea de autoimpunere (Mukum, 1996; Wagner and Gwartney, 1988).

Perspectiva mea diferă de teoria economică constituțională și de orice altă teorie din perimetrul tradiției contractualiste, într-un mod mult mai fundamental. În cadrul perspectivei contractualiste, mecanismul de impunere poate controla orice comportament deviant marginal, dar nu trebuie în mod necesar să poată controla un comportament deviant general. Rațiunea este simplă: nu ar trebui să existe asemenea comportamente deviante, iar dacă ar exista, ele ar fi cauzate de conceperea necorespunzătoare a mecanismului de impunere⁸ (Anderson and Hill, 1986:318). În limbajul propriu domeniului, în cadrul tradiției contractualiste, comportamentul deviant este oportunistic, adică, este cauzat de monitorizarea imperfectă a contractelor (Anderson and Hill, 1986:318). Monitorizarea imperfectă marginală este ea însăși un rezultat al calculului maximizator: datorită inevitabilelor costuri de tranzacție, monitorizarea perfectă este inefficientă.

Atât în cazul perspectivei proprii, cât și în cea contractualistă pot exista comportamente deviante marginale și generale. Dar în nici unul din aceste cazuri, din perspectiva contractualistă nu se poate demonstra că un calcul individual corect ar putea determina diferențe între cadrul instituțional existent și setul de reguli pe care indivizii le-ar alege în realitate. În cadrul perspectivei contractualiste nu există, pur și simplu, fenomenul decalajului cultural-instituțional.

Inexistența, într-un asemenea cadru teoretic, a decalajelor cultural-instituționale se explică prin imposibilitatea variației costurilor culturale de

⁸ Anderson și Hill vorbesc despre „urmărirea rentelor pe scară largă” și „societatea de transfer”.

oportunitate între comunități. În consecință, o opțiune compatibilă generează aceleași invariabile aranjamente voluntare pentru toate comunitățile, adică, un invariabil cadru instituțional cu cost de oportunitate zero pentru avuția absolută (cost de oportunitate infinit pentru puterea relativă). Într-adevăr, egalitatea de putere relativă în situațiile inițiale, deși argumentată în mod diferit, este presupusă de toți contractualiștii, ca de exemplu, Hume⁹ și Rousseau¹⁰.

Deși din perspectivă contractualistă comportamentul deviant general pare de-a dreptul nenatural, acesta ar putea genera, totuși, o explicație plauzibilă: capacitatea adecvată de a concepe mecanismul de impunere. Dar abordarea contractualistă intră foarte curând într-o dificultate și mai serioasă. În timp ce cunoașterea insuficientă poate să explice, totuși, de ce corupția crește în perioadele de modernizare, perspectiva contractualistă nu încearcă să explice, după cunoașterea mea, de ce corupția este diferită pentru culturi diferite¹¹.

Chiar și conceptul de mecanism de impunere este foarte derutant, deoarece el sugerează existența unui instrument neutru de impunere a oricărui set de reguli. Dar și în situația în care „impunerea” este dependentă în mod exclusiv de o instituție separată, aceasta este încă o parte integrantă a aceluiași cadru instituțional, adică, exprimă același cost cultural de oportunitate. În

⁹ Se poate afla despre implicita egalitate fundamentală de putere care caracterizează starea inițială a lui Hume din ideea „abstinenței de la posesiile altora” (Hume, 2000:315), care este generată de un „simț general al interesului comun” (Hume, 2000:314). Aceasta are semnificația unei acceptări de către individ a abilității egale a tovarășului său de a-i distruge posesiile, dacă el însuși nu este lăsat cu posesiile sale.

¹⁰ În legătură cu ipotezele sale despre starea inițială, adică, anterior organizării sociale modelate de om, Rousseau este într-o poziție foarte asemănătoare cu al lui Hobbes. La început, indivizii sunt presupuși perfect egali (cel puțin implicit) și pe această egalitate este construit modelul său teoretic. Acceptarea inegalităților de putere intervine mai târziu, fără nici un efect asupra modelului teoretic. După ce indivizii liberi, deci implicit cu puteri generale egale, stipulează într-un contract social prezervarea libertăților anterioare, Rousseau (1961:123) afirmă ceva atât de fundamental, încât aceasta s-ar fi convenit să constituie ideea de început: „Voi încheia această carte cu o remarcă ce ar trebui să fie baza întregului sistem social: și aceasta este că, în loc de a anihila inegalitățile naturale dintre oameni, contractul social introduce, dimpotrivă, egalitatea morală și legală pentru a compensa diferențele naturale și fizice care prevalează între indivizi, care, deși inegali în putere personală și abilități mentale, devin astfel egali prin contract și drepuri.” La Rousseau, se presupune că indivizii sunt forțați să intre într-un contract social, de o situație extrem de gravă, când este în joc chiar existența lor. Există cel puțin două rațiuni pentru această situație extremă; fie indivizii care trăiesc separat și cu nici un interes unul față de celălalt trebuie să fie determinați să se unească, menținându-și libertățile lor naturale, fie, într-o situație a „dreptului nelimitat la orice” (Rousseau, 1961:122), inclusiv la posesiile și libertățile celorlalte persoane, indivizii sunt forțați să uite pasiunile fiecăruia față de toți ceilalți și să-și orienteze toate resursele lor spre pericolul mortal.

¹¹ Huntington arată foarte clar cum corupția este diferită pentru diferite țări și cum, în cazul aceluiași culturi, este mai extinsă în cursul perioadelor de modernizare: „Corupția poate fi mai extinsă în unele culturi față de altele, dar în cele mai multe țări pare să fie cea mai extinsă în fazele de modernizare rapidă” (Huntington, 1989:377).

consecință, instituția ce este impusă nu poate să fie foarte diferită de instituția care impune. În plus, mecanismul de impunere trebuie el însuși impus. Ca atare, impunerea nu poate fi explicată în perimetrul relației dintre mecanismul de impunere și cadrul instituțional impus.

Dar înțelegerea „impunerii” unui cadru instituțional este barată de însuși modul de definire a instituțiilor. Numai și numai dacă instituțiile sunt definite în termeni de putere relativă, poate cineva să fie indus să înțeleagă că instituțiile pot fi cu adevărat „impuse” doar de comportamentul tuturor jucătorilor¹². Instituția se face respectată pe ea însăși sau ascultată, doar atunci când puterea relativă pe care o exprimă este similară cu puterea relativă prevalentă între indivizii reali. Numai într-un asemenea caz „impunerea” poate să fie perfectă. Orice îndepărtare de această putere relativă prevalentă (sau de echilibru), prin impunerea unui cadru instituțional incompatibil, presupune existența unei anumite puteri de impunere. Resursele de putere generală ce urmează a fi consumate cu impunerea sunt ele însele obiect al calculului maximizator. Aceia care administrează aceste resurse, fiind parte a aceluiași mediu bio-social, vor sfârși prin a se confrunta cu aceeași putere relativă prevalentă. În consecință, comportamentul lor va exprima același cost cultural de oportunitate; impunerea unui cadru instituțional incompatibil nu este posibilă, deoarece nu există nici o modalitate de a impune mecanismul de impunere, adică, un asemenea lucru, care joacă rolul de mecanism de impunere final, separat și independent de acțiunile indivizilor, nu există. De cele mai multe ori și în cele mai multe situații, ceea ce se poate impune este ceea ce deja a fost ‘impus’¹³.

V. Teoria economică ortodoxă și persistența instituțiilor ineficiente

Corespunzător teoriei economice neoclasice, instituțiile sunt doar mijloace ale acțiunii eficiente, în termeni de producție de avuție. Dar dacă indivizii sunt modelați ca maximizatori de avuție și instituțiile sprijină maximizarea avuției, teoria neoclasică ridică o problemă extrem de serioasă, subliniată de viața reală: *de ce instituțiile ineficiente persistă?* Această întrebare fundamentală este formulată oarecum diferit în acest studiu: *care este cauza sindromului instituțiilor slabe?*

¹² Este convingerea mea că acesta este înțelesul profund al următoarei declarații a lui Ortega y Gasset: „Ordinea nu este o presiune exercitată din exterior asupra unei societăți, ci un echilibru stabilit din interior” (citată prezentat de Hayek, 1960:148).

¹³ Faptul că impunerea unei instituții nu se poate rezolva prin crearea unei alte instituții este recunoscut în mod clar de Niskanen (1990: 57), care, referindu-se la instituțiile legale declară: „Condițiile care mențin o constituție nu sunt de natură legală”.

Răspunsul prezentat de mine la această întrebare se bazează pe o paradigmă diferită: în locul unui invariant maximizator de avere, am presupus un maximizator de putere generală, a cărui funcție de utilitate conține un argument adițional (care, de fapt, face posibilă variația tipului de personalitate), pe lângă ortodoxa avere absolută: puterea relativă. Funcția de utilitate de cea mai mare generalitate a fost găsită a fi ceea ce numim cultură și care este modelată de costurile de oportunitate culturale, foarte diferite pentru diferite comunități (Fudulu, 2000). Instituțiile (ca reguli create de om) nu sunt nimic mai mult decât costuri de oportunitate culturale determinate conștient. Aceasta este ceea ce a făcut posibil ca în cadrul acestui studiu să încerc să merg dincolo de performanța teoriei economice ortodoxe.

A te limita numai la a spune că instituțiile sunt constrângeri, fără a fi apt să precizezi care sunt aceste constrângeri, atrage bararea oricărei posibilități nu numai de a realiza că instituțiile sunt descrise angajând aceleași elemente ca și în caracterizarea culturii, dar și a posibilității de a realiza că instituțiile nu pot fi decât compatibile cu valorile culturale care caracterizează o comunitate. Ca atare, de-a dreptul șocant, ceea ce economistul ortodox consideră a fi instituții slabe (adică, mai mult sau mai puțin îndepărtate de cadrul instituțional, incluzând mecanismul de impunere cel mai propice creșterii economice) constituie, în mod simultan, din perspectiva acestui studiu, instituții adecvate.

În ceea ce urmează, voi încerca să arăt că teoria economică ortodoxă se deplasează în direcția identificării aceleiași cauze a modului în care evoluează instituțiile, dar, în mod nefericit, ea rămâne dotată cu instrumente analitice nepotrivite. Pentru a demonstra acest lucru, am selectat trei economiști: North, Ensley și Munger. Modelul lui North, așa cum este el prezentat în acest studiu, se bazează pe două din studiile lui (North, 1981 și 1984). Întregul model al lui North este o încercare de a menține neafectată ortodoxa dimensiune maximizatoare a averii absolute, în timp ce se acceptă alte valori decât cele pro creștere, care joacă un rol cheie în performanța economică. Să urmărim acum foarte atent logica lui North.

În scopul debarasării de jungla hobbesiană, unde indivizii maximizează „pentru fiecare și la orice dimensiune marginală” (North, 1984:33), indivizii impun constrângeri „prin limitarea anumitor tipuri de comportamente” (North, 1984:33). Aceste constrângeri formează instituțiile economice și, de fapt, așa afirma eu, la North, întregul cadru instituțional. Există cel puțin două afirmații care dovedesc că, la North, instituțiile sunt modelate de scopul unic al creșterii economice.¹⁴ Acest aspect este extrem de important, deoarece concluzia

¹⁴ Aceste afirmații sunt: „Instituțiile sunt un set de reguli, proceduri de conformare și norme etice și morale de comportament concepute să constrângă comportamentul indivizilor în interesul maximizării averii sau a utilităților subiecților” (North, 1981:201) și „Postulatul comportamental al averii este piatra de temelie a teoriei economice. Este, de asemenea, piatra de temelie a teoriei economice a instituțiilor” (North, 1984:32).

antrenată este că indivizii maximizează în realitate doar avuție, și orice alți factori sau activități nu pot face altceva decât să modifice comportamentul maximizator (North, 1984:33). Și aceasta este ceea ce face, la North, ideologia.

Spre deosebire de modelul neoclasic, „unde toate modificările se realizează cu intermedierea piețelor perfecte” (North, 1981:5), modelul lui North conține instituții, și instituțiile atrag după ele existența costurilor de tranzacție. Pe lângă alte elemente, costurile de tranzacție cuprind și costurile de conformare sau de impunere, și acesta este momentul în care ideologiile intră în scenă. La North, ideologiile sunt atât „un mod cuprinzător de a percepe lumea”, rol în care ele diminuează „costul de informare”, cât și „o judecată de valoare despre justetea instituțiilor” (North, 1981:205). În consecință, ori de câte ori indivizii au experiențe similare, „apar ideologii consensuale”, în timp ce „ideologiile divergente decurg din percepții conflictuale și divergente ale realității” (North, 1981:205). Tocmai acest tip de ideologii divergente, care sporesc atât de mult costul de impunere (deoarece indivizii sunt încurajați să abordeze comportamentul blatistului și să se angajeze în modificarea instituțiilor), fac ca veniturile derivate din specializare, care este cauzală în relație cu creșterea economică, să fie mai mici decât costurile de tranzacție ocazionate de cadrul instituțional derivat. Într-un asemenea caz, „activitatea economică ar fi în mod efectiv limitată” (North, 1984:39). În acest mod explică North cauza pentru care cea mai mare parte a lumii se află într-o asemenea dificilă situație economică.

Trebuie analizată însă acum următoarea problemă: există în cadrul modelului lui North părți slabe, atunci când acesta este examinat din perspectiva angajată în acest studiu? Din argumentele pe care le voi prezenta în cele ce urmează, reiese că modelul lui North este nu numai inconsecvent din punct de vedere logic, dar și că acesta aruncă o lumină foarte pesimistă asupra capacității umane de a se comporta rațional. North nu este preocupat de rațiunea pentru care unele comunități pot să genereze ideologii consensuale (deși el menționează în treacăt condițiile geografice¹⁵), în timp ce altele generează ideologii divergente. Dacă indivizii sunt modelați ca maximizatori exclusivi de avuție, așa cum se întâmplă în cazul lui North și al întregii teorii economice ortodoxe, ideologiile divergente sunt, simultan, ideologii inadecvate, deoarece ele afectează negativ singurul presupus scop uman¹⁶. Aceasta este echivalent cu a susține că cea mai mare parte a lumii, pentru cea

¹⁵ North menționează geografia ca factor fundamental al diferențelor ideologice, dar nu prezintă detalii: „Diferențele ideologice apar în mod primar datorită experiențelor geografice diverse ale grupurilor care luptă cu mediul lor...” (North, 1981:209).

¹⁶ Există trei ipoteze fundamentale pe care se bazează teoria instituțiilor a lui North, a treia dintre ele afirmând „că ideologiile modifică comportamentul maximizator” (North, 1984:33).

mai mare parte a istoriei ei, nu a fost capabilă să identifice mijloacele instituționale adecvate unicului scop uman al creșterii economice, adică, iraționalitatea este caracteristica prevalentă a comportamentului uman.

Dacă North ar fi abordat chestiunea dintr-o perspectivă mai cuprinzătoare, el nu ar fi putut sugera o asemenea concluzie tristă. Atât timp cât fenomenul instituțional este conceput ca parte a unui proces evoluționist cuprinzător, acesta nu se poate mișca într-o direcție greșită. Cadrul instituțional este precedat de modelarea valorilor culturale, iar valorile sunt modelate prin intermediul constrângerilor comportamentale, inclusiv a instituțiilor, valori care, deoarece trebuie să sporească „forma generală” a individului (Boyd and Richerson, 1985:12), nu pot să fie eronate, cel puțin pe termen lung. Nu poate fi eronat nici cadrul instituțional, care trebuie ales în mod compatibil cu valorile culturale, de către orice individ rațional.

Dar la North descrierea „forme generale” a individului în termeni de valori este realizată în două etape, poziționate diferit și necorelate în cadrul analizei și, în consecință, cauza fundamentală a relației dintre constrângeri și valori rămâne nerelevantă.

În prima etapă, se dezvoltă în mod implicit o valoare corectă prin introducerea de constrângeri „sub forma instituțiilor economice”; deoarece exclud maximizarea „pentru fiecare și la toate dimensiunile marginale”, acestea permit desprinderea indivizilor din jungla hobbesiană și maximizarea „avuției”. Având în vedere că valorile reprezintă o descriere a scopurilor, în această etapă, *valoarea unică a avuției* este presupusă în mod implicit. Constrângerile reprezintă costuri de oportunitate, dar North nu menționează nicicând în ce termeni este determinat costul de oportunitate al avuției și, în consecință, care sunt celelalte bunuri valorizate de indivizi. O asemenea abordare ar fi făcut imposibil de evitat conexiunea dintre cele două etape.

Totuși, cel mai important eșec al analizei lui North până în acest moment constă în conceperea junglei hobbesiene ca o situație din care constrângerile sunt absente. Dimpotrivă, tocmai introducerea constrângerilor sub forma instituțiilor economice separă civilizația de jungla hobbesiană¹⁷. Dar în această etapă, în modelul lui North, nu există nici un fel de constrângeri culturale naturale și, în consecință, nu putem înțelege cum se formează constrângerile sub forma instituțiilor economice. În timp ce, în propriul meu model, jungla hobbesiană este caracterizată prin costuri de oportunitate culturale naturale despre care individul devine conștient (în fond, aceasta este rațiunea scenariului stării naturale) și le articulează sub forma instituțiilor

¹⁷ Această idee este exprimată în principal în următorul citat: „Postulatul este următorul: în absența constrângerilor, indivizii maximizează la oricare și pentru orice dimensiune marginală. Dacă nu ar exista constrângeri, într-adevăr ne-am cufunda în clasică junglă hobbesiană în care viața ar fi urâtă, brutală și scurtă” (North, 1984:3).

(economice și de orice altă natură), în cadrul modelului lui North, diferența este între o situație fără constrângeri și o situație cu constrângeri stabilite conștient.

Numai în a doua etapă aflăm că ideologiile sunt modelate de condiții geografice (North, 1981:208), adică, de constrângeri care preced instituțiile. Dar chiar și în această etapă, procesul de modelare a valorilor este confuz, deoarece nu putem înțelege cum se face că unele comunități generează ideologii consensuale, iar altele, ideologii divergente. Deși North pare să nu fie preocupat de această problemă de altfel fundamentală, putem deduce că factorul causal este legat mai degrabă de modul în care indivizii *percep* realitatea, decât de realitatea însăși¹⁸.

Tocmai această eroare fundamentală și foarte frecventă de a vedea starea naturală ca pe o situație în care nu există nici un fel de constrângeri elimină posibilitatea realizării existenței unei puternice corelații între costurile culturale naturale, valorile culturale și constrângerile sub forma instituțiilor¹⁹. Tocmai constrângerea egalității perfecte de putere relativă (modelată de constrângerea mediului natural), care caracterizează jungla hobbesiană, conduce la valoarea unică a avuției (caracteristică culturii anglo-saxone, în care Hobbes însuși a fost educat), adică, la ideologiile consensuale, și tocmai inegalitatea, mai mică sau mai mare, de putere relativă determină ideologiile divergente, care trebuie să caracterizeze celelalte stări naturale (din nefericire, ele nu au avut un Hobbes care să le impună²⁰ în teoria socială) și conduce la percepții de justiție atât de diferite, la indivizi diferiți. Ideologiile divergente nu sunt percepții diferite ale unei lumi nediferențiate, ci, mai degrabă, percepții care sunt formate de indivizii inegali, adică, diferiți.

În ciuda declarației lor foarte clare, după care „explicațiile culturale ale dezvoltării nu sunt un nonsens” (2001:107) și că „trebuie să existe ceva în legătură cu națiunea însăși... care afectează calitatea și cantitatea” activității economice (2001:108), Ensley și Munger nu întreprind nici un efort să traducă „cultura” în termeni economici, astfel încât să poată facilita elaborarea unei teorii puternice a evoluțiilor instituționale. Într-un mod similar cu abordarea lui North, ei încearcă să angajeze valorile culturale sub forma „echilibrului forțelor

¹⁸ North scrie: „Ideologiile consensuale apar când indivizii unui univers au experiențe similare; ideologiile divergente decurg din percepții conflictuale și divergente ale realității” (North, 1981:205).

¹⁹ Binmore (1994:14), de exemplu, comite aceeași eroare fundamentală când repudiază utilitatea scenariului stării naturale. Tocmai această eroare îl determină pe el să creadă că este posibilă modificarea „echilibrului de coordonare” al unui joc, fără a schimba regulile jocului (vezi următoarea analiză a teoriei lui Binmore).

²⁰ Hegel, cu scenariul stăpânului și sclavului, ar fi putut juca un rol similar; în mod nefericit, pot cu siguranță să afirm că acesta nu joacă nici pe departe rolul pe care starea naturală hobbesiană îl joacă în cadrul teoriei economice constituționale sau teoriei economice a instituțiilor.

ideologice” (2001:117), despre care nu aflăm mai mult decât (din nou în mod similar cu North) că ele ”pot fi fie adaptative, fie pretinse repere exclusive privind conceptele de drept și just” (2001:117). În mod și mai confuz, dacă la North ideologiile doar modifică comportamente, la Ensley și Munger, instituțiile însele ar trebui să modifice ideologiile²¹ și, în același timp, ele „constituie rațiuni care legitimează instituțiile existente” (Ensley and Munger, 2001:117).

North, Ensley și Munger sunt cu toții prinși în capcana aceleași perspective teoretice sterpe; atât timp cât individul este modelat ca un maximizator de avuție, nu poate să existe nici o opțiune instituțională. Într-un asemenea caz, determinarea cadrului instituțional adecvat este o problemă tehnică; în acest caz, nu suntem în nici un fel în situația unei opțiuni economice, adică, a unei opțiuni între alternative. Această problemă constă în determinarea mijlocului unic adecvat unui scop unidimensional. Atât timp cât economiștii nu vor accepta că indivizii maximizează într-un spațiu bidimensional, că instituțiile și culturile sunt constrângeri și, respectiv, valori care sunt nerelevante din perspectiva teoriei economice, în afară de cazul în care sunt presupuse cel puțin două (mega)bunuri, elaborarea unei teorii economice solide a instituțiilor și, în consecință, a creșterii economice va continua să fie o imposibilitate clară.

VI. Teoria jocurilor și cadrul instituțional eficient

Mulți cercetători ai științelor sociale încearcă să-și fundamenteze sugestiile de reformă instituțională pe teoria jocurilor. În mod nefericit, ideile sugerate de teoria jocurilor sunt simple tautologii, adică, totul depinde de ipotezele pe care este construit jocul însuși²². Implicația acestei idei este că devine de importanță crucială înțelegerea tuturor condițiilor sau trăsăturilor care definesc tipul de joc pe baza căruia se vor deduce concluziile despre reforma instituțională și a modului în care ele se raportează la realitatea socială. În cele ce urmează, mă voi concentra asupra acestui aspect.

În viața lor reală, indivizii joacă multe tipuri de jocuri, dar, de departe, de cea mai mare inspirație pentru teoria instituțiilor este dilema detinuților (DD)²³

²¹ Ensley și Munger scriu: „Fără constrângerea instituțiilor, conflictul ideologic preîntâmpină creșterea, asigurând dezvoltarea fără limite a conflictului și făcând imposibilă garantarea câștigurilor viitoare ale investițiilor prezente” (2001:117).

²² Acceptând că teoria jocurilor conține tautologii, Binmore (1994: 15) scrie despre jocuri: „Ele pur și simplu dezvoltă implicații decurgând din modul cum situația a fost definită”.

²³ După Binmore, rațiunea constă în faptul că mulți cercetători ai științelor sociale au văzut o paralelă între scenariul stării naturale și jocul DD (Binmore, 1994:118).

și, mai degrabă, este jocul cu n runde, decât jocul cu o singură rundă, care pare cel mai relevant pentru realitatea socială²⁴. Care sunt principalele trăsături ale jocului DD, așa cum sunt ele relevate de cercetători, și cât de relevante sunt acestea din perspectiva pe care am angajat-o în acest studiu? Există trăsături fundamentale, care așteaptă să fie descoperite încă? După Axelrod (1992:242), există două componente în definiția jocului DD și ele se referă la relațiile care trebuie să existe între cele patru rezultate ale aceluiași jucător. Referitor la figura 3, care este identică cu cea prezentată de Axelrod (1992:241) în celebra sa carte, *The Problem of Cooperation*, cele două relații sunt²⁵:

$$T > R > P > S \quad (1)$$

$$R > (T + S)/2. \quad (2)$$

Wagner și Gwartney (1988) și Binmore (1994) sunt de acord cu relația (1). Pentru Wagner și Gwartney chiar și relația (2) ar putea să fie implicit valabilă, „atât timp cât prădarea afectează advers venitul agregat”(1988:32). Situația devine diferită la Binmore, pentru care relația (2) nu este relevantă și nu intră în definiția jocului DD²⁶. În această privință, poziția lui Binmore contravine în mod clar celei a lui Axelrod. Dar această deosebire nu este singura dintre aceștia doi.

(3, 3)	(0, 5)
(5, 0)	(1, 1)

Figura 3

Axelrod este preocupat în special de condițiile de apariție a cooperării bazate pe reciprocitate (adică, pe egalitate), în timp ce pentru Binmore, cooperarea este doar un rezultat dintre „multele echilibre în mod normal

²⁴ Wagner și Gwartney (1988) angajează jocul DD cu o singură rundă, în scopul accentuării nevoii de angajamente constituționale, în timp ce Axelrod (1984), Binmore (1994) și Benson (1995) folosesc jocul DD cu n runde, pentru a sublinia importanța interacțiunilor repetate în apariția cooperării.

²⁵ T este rezultatul unui jucător, când el trișează, iar oponentul sau cooperează; S este rezultatul unui jucător, când el cooperează, iar oponentul său trișează; R este rezultatul fiecărui jucător, când ambii cooperează; P este rezultatul fiecărui jucător, când ambii trișează.

²⁶ În figura 3 (Binmore, 1994:103), relația (2) nu este valabilă și nici nu este menționată ca fiind una dintre condițiile care intră în definiția jocului DD.

posibile” (Binmore, 1990:9), care înseamnă multe poziții relative pe lângă egalitate. Dacă se dovedește sustenabilă cooperarea, ceea ce nu se poate dacă relația (2) nu este îndeplinită, atunci aceasta echivalează cu un punct major în favoarea posibilității adoptării și impunerii cadrului instituțional eficient. Dimpotrivă, dacă poziția lui Binmore se dovedește adevărată, atunci aranjamentele instituționale ineficiente sau sindromul instituțiilor slabe constituie o normalitate, parte integrantă a vieții reale, așa cum ar trebui să fie aceasta. Între cele două poziții există o distanță uriașă. Ceea ce vreau să arăt în continuare este că diferența dintre cei doi cercetători derivă din ipotezele lor implicite referitor la puterea relativă a jucătorilor. Nu numai că nici unul dintre ei nu este preocupat în mod serios de acest aspect, dar, ei nici măcar nu sunt conștienți de importanța lui.

Posibilitatea unor poziții atât de diferite în legătură cu același joc este cauzată de modul în care jocul însuși este definit: *în ce privește puterea relativă a jucătorilor, jocul DD este nedeterminat*. În cadrul jocului DD, așa cum este acesta prezentat de Axelrod și cum este prezentat cel mai adesea, jucătorii sunt, în același timp, perfect egali și, alternativ, foarte inegali. Wagner și Gwartney remarcă egalitatea jucătorilor, pe care nu o consideră însă ca o condiție necesară (1998:32), dar ignoră complet inegalitatea, adică, superioritatea și inferioritatea simultană a fiecărui jucător. Axelrod observă simetria rezultatelor; simetria este compatibilă cu egalitatea și inegalitatea alternativă, despre care însă el nu face precizări, dar o consideră o simplă conveniență (Axelrod, 1992:248).

În cadrul oricărui joc, comportamentul strategic este evaluat în funcție de rezultatele generate. Rezultatele sunt dependente de capacitatea jucătorilor de a elabora răspunsuri adecvate pentru oricare din mișcările oponentului. În cadrul jocului DD, fiecare jucător poate să răsplătească (celula R = 3, R = 3), *când oponentul lui trebuie să fie răsplătit* (când el cooperează), și, alternativ, poate pedepsi, adică, trișa, când oponentul lui trișează (celula P = 1, P = 1). În termeni de abilități, în acest caz, fiecare poate face orice face celălalt; ei sunt perfect egali. Dar jocul DD conține și o poveste diferită. Jucătorul 1 poate trișa și jucătorul 2 nu poate pedepsi (celula T = 5, S = 0), adică, nu poate trișa. În același timp, jucătorul 2 poate trișa și jucătorul 1 nu poate pedepsi (celula S = 0, T = 5), adică, trișa²⁷. Aceasta este rațiunea pentru care am considerat că jocul DD este nedeterminat.

²⁷ Chiar și Axelrod acceptă în mod implicit că acesta este un aspect legat de putere, când afirmă că jucătorii „se exploatează unul pe celălalt” (1992:242).

Dacă jocul DD ar fi compus doar din celulele bazate pe egalitate, el ar fi determinat, și echilibrul ar putea fi atins într-o singură rundă²⁸. Dar scorul jocului nu poate fi obținut cu siguranță atât timp cât puterea relativă a jucătorilor nu este determinată. Pentru a ajunge într-o asemenea situație, este nevoie de mai multe runde; elementul care determină scorul jocului este frecvența cu care jucătorii pot trișa fără să fie trișați, adică puterea lor relativă. În cadrul jocului lui Axelrod, se presupune că frecvența este egală pentru cei doi jucători. Aceasta este rațiunea pentru care Axelrod are nevoie de relația (I) în definirea jocului; fără aceasta, strategia „dinte pentru dinte” nu generează cooperarea. În termeni mai generali, cooperarea este asigurată dacă:

$$f(R,R) > \pi f(T,S) + (1 - \pi) f(S,T),$$

în cadrul căreia π este probabilitatea de a trișa fără a fi pedepsit (trișat), și $(1 - \pi)$ este probabilitatea de a fi trișat, fără a fi capabil să pedepsească. În modelul meu, $\pi = f(w_r)$, unde w_r este puterea relativă a jucătorilor. În cadrul jocului DD a lui Axelrod, $\pi = 1/2$ și inegalitatea se verifică: $3 > (1/2) \times 5 + (1/2) \times 0$. Dar, fie că $(T + S)/2 > R$, fie că $(1 - \pi) > 1/2$ sau când cele două condiții sunt îndeplinite simultan, pe termen lung, strategia „trișează” va deveni strategia dominantă pentru unul din jucători (cel mai puternic). Tocmai această ultimă situație face relevantă analiza lui Binmore. La Binmore (1990:9), orice putere relativă a jucătorilor, inclusiv sclavia, poate fi un echilibru asupra căruia jucătorii pot cădea de acord să se coordoneze. Dacă acceptăm că setul instituțional eficient este bazat pe egalitatea de putere, implicația analizei lui Binmore este aproape similară cu cea a abordării mele: instituțiile slabe sunt o normalitate pentru o parte foarte importantă a istoriei umane. Dar Binmore nu merge tot atât de departe. Cu toate că (de data aceasta în concordanță cu modelul meu), la Binmore, indivizii nu pot să modifice regulile naturale ale jocului vieții, ei pot să modifice (de această dată, în contradicție cu modelul meu) situațiile de echilibru în care ei se coordonează (Binmore, 1994:11,15). La Binmore, regulile naturale sunt modelate de forțe evoluționiste, ceea ce nu este valabil pentru echilibrele jocurilor care pot fi modificate prin consens. Așa cum am arătat, echilibrele jocurilor sunt dependente de puterea relativă a

²⁸ Pe termen lung (după ce au fost jucate toate rundele), jocul DD al lui Axelrod devine:

(3, 3)	(2.5, 2.5)
(2.5, 2.5)	(1, 1)

jucătorilor, care este de asemenea modelată de forțe evoluționiste. Faptul că există multe echilibre în care indivizii se coordonează, adică multe contracte sociale, se datorează multitudinii de puteri relative de echilibru și nu posibilității de a consimți asupra oricărui echilibru.

Așa cum am afirmat deja, Binmore, Axelrod și mulți alții au apreciat că jocul DD cu n runde este o descriere mai realistă a situațiilor din viața reală și am prezentat logica proprie pentru această idee. Dar care este de fapt logica lor? Ea este următoarea: posibilitatea de a întâlni din nou oponentul dezvoltă reciprocitatea și aceasta face cooperarea viabilă (Axelrod, 1992:244, Binmore, 1994: 96,119). Reciprocitatea se dezvoltă deoarece orice rundă adițională oferă posibilitatea de a pedepsi jucătorul care a trișat (Benson, 1995:90). Dar toată această logică se bazează pe o ipoteză fundamentală implicită: disponibilitatea puterii de a riposta suficient de puternic, adică a puterii egale de a descuraja oponentul în tentația acestuia de a trișa. Această condiție nu poate fi acceptată oricând și oriunde. Așa cum arată mult aclamatele criterii de cultură ale lui Hofstede, egalitatea de putere este valabilă în grade diferite, pentru societăți diferite. Tocmai de aceea cooperarea este așa de limitată în viața reală. De fapt, dacă numai repetarea unui joc generează reciprocitatea pe care se sprijină cooperarea, de ce nu este cooperarea o trăsătură a tuturor societăților, atât timp cât o mulțime de indivizi constituie o societate în măsura în care ei pot interacționa în mod repetat și, în consecință, pot dezvolta modele specifice de interacțiune?

Unii promotori ai teoriei economice constituționale își fundamentează ideile de reformă instituțională pe jocul DD cu o singură rundă. Conform lui Wagner și Gwartney (1988:33), acest tip de joc dovedește că indivizii ajung să se confrunte cu dilema deținutului, deoarece ei acționează independent unul față de celălalt; în cadrul unui sistem al ordinii constituționale, toți jucătorii ar fi mai bine situați. Dar cum se poate impune ordinea constituțională astfel încât să fie evitată dilema deținuților? Wagner și Gwartney au un răspuns diferit, iar esența acestuia este următoarea: conceperea instituțiilor (constituționale sau nu) care constrâng procesul legislativ ordinar și reduce astfel probabilitatea activităților de prădare (1988:37). Această logică se bazează pe capacitatea indivizilor de a crea reguli care se autoimpun. În mod nefericit, în concordanță cu rezultatele propriului meu model și a dovezilor prezentate de Niskanen (1990), astfel de reguli nu există. Regulile ghidează comportamentul indivizilor și acesta poate fi constrâns numai de comportamentul celorlalți indivizi membri ai comunității și, în mod primar, de natură.

Al doilea curent din cadrul teoriei jocului DD este, cu siguranță, mult mai puțin fertil. Din păcate, și primul curent, reprezentat aici prin Axelrod și Binmore, tratează ca dată condiția fundamentală a cooperării: egalitatea substanțială de putere. În plus, chiar și interacțiunile repetate pe care ei

fundamentează reciprocitatea și cooperarea sunt presupuse și nu dovedite²⁹. În viața reală, chiar și interacțiunile umane urmează unor opțiuni; există suficiente dovezi după care cantitatea și tipurile de interacțiuni, în societăți diferite, sunt foarte diferite.

VII. Concluzii relevante pentru cazul României

Sindromul instituțiilor slabe nu poate fi înțeles adecvat în cadrul abordării ortodoxe: teoria economică a instituțiilor, așa cum a fost ea elaborată de North, teoria economică constituțională sau abordarea patron-agent. Acest studiu reprezintă o abordare mai cuprinzătoare a subiectului, presupunând că fenomenul este de natură culturală (Cunningham – 1910:270 – consideră acest tip cuprinzător de abordare ca o condiție *sine qua non* a oricărei înțelegeri mai profunde a economicului). În consecință, este angajat un model propriu, care plasează cultura în centrul teoriei economice a creșterii (vezi Fudulu, 2000).

Conform unei definiții cu înțeles economic precum cea angajată în acest studiu, cultura unei comunități (cum ar fi cultura națională) este descrisă de preferințele atașate celor două bunuri culturale de maximă cuprindere sau megabunuri, avuția absolută ortodoxă fiind doar unul dintre acestea. Cultura națională este o ierarhie de preferință sau un set de valori fundamentale, iar valorile descriu scopuri. Concluzia antrenată este că țările (fiecare fiind descrisă de o cultură națională diferită) variază în ce privește valorile sau scopurile fundamentale ale indivizilor ce le populează.

Procesul de reformă este de fapt un proces de transformare culturală, în cadrul căruia țările lumii trec de la culturi cu preferințe reduse pentru avuția absolută (preferințe înalte pentru puterea relativă), la culturi cu preferințe înalte pentru avuția absolută (preferințe reduse pentru puterea relativă). Acest ultim tip de cultură este, în mod firesc, extrem de eficient în producția de avuție materială³⁰. Așa cum este argumentat de mulți cercetători celebri, cele mai multe dintre țările lumii sunt forțate, în cadrul un process evoluționist, să adopte valorile culturale de succes în termeni de avuție (ipoteza implicită este că, luând ca reper cultura ideală cu preferința zero pentru puterea relativă, diferitele țări se confruntă cu decalaje culturale diferite).

²⁹ Axelrod (1992) precizează de mai multe ori că jucătorii nu pot să fugă unul de celălalt; ei nu au altă alternativă decât aceea de a interacționa.

³⁰ Deoarece opțiunea pentru o putere relativă mică nu poate fi decât simultană cu opțiunea pentru o avuție absolută mare (opțiunea este sub constrângerea unui nivel dat al puterii generale), nu pot fi de acord cu teoria lui Bernholz despre norocul libertății: „Norocul libertății este că societățile libere, pe termen lung, sunt mai eficiente, mai productive și mai inovative (Bernholz, 1995:248).

În acest cadru teoretic, procesul de reformă devine un proces mult mai profund: în mod esențial, el este o transformare a preferințelor culturale. Transformarea preferințelor sau a valorilor este precedată de modificarea comportamentului, iar comportamentul se modifică prin introducerea de instituții reprezentând costuri culturale de oportunitate compatibile cu valorile culturale dorite. Rezultatul este decalajul cultural-instituțional, care face dificilă impunerea noului cadru instituțional. Cu cât este mai mare decalajul, cu atât este mai dificilă impunerea, deoarece cu atât este mai rezistentă populația față de transformarea valorilor ei culturale.

Consecința antrenată în continuare este ignorarea crescândă a cadrului instituțional și desfășurarea „jocului vieții” după un set paralel de reguli – regulile naturale. Ca atare, instituțiile sunt slabe. Dacă acest fenomen nu este înțeles, guvernele prea zeloase să reformeze vor sfârși prin a obține rezultate perverse: ele nu vor mai putea reforma deloc. Implicația politică este că procesul de reformă are ritmuri optime diferite pentru diferite țări, deoarece decalajele culturale ale acestora sunt diferite. Transformarea culturală este inevitabilă și este în interesul diferitelor populații să accepte reforma. În consecință, populațiile diferitelor țări nu vor putea să fie împotriva reformelor, dar ele trebuie să fie împotriva ritmurilor non-optime de reformă.

Foarte frecventele dezamăgiri exprimate în legătură cu ritmurile lente ale procesului de reformă sunt generate de nerealizarea faptului că România pare să aibă un decalaj cultural mult mai mare³¹ (în mod corespunzător, un decalaj cultural-instituțional mai mare derivat din adoptarea instituțiilor eficiente) decât celelalte țări cu care ea este comparată (de regulă țările central-europene). În evaluarea proceselor de reformă în diferite țări, standardele de performanță specifice trebuie să fie diferite. Simpla comparare a țărilor între ele, adică, pe baza aceluiași standarde, este nu numai derutantă, dar poate conduce la o competiție internațională extrem de dăunătoare pe termen lung.

Decalajul cultural-instituțional poate conduce, de asemenea, la ceea ce voi numi *paradoxul reformelor*, un fenomen mai prezent în România decât în alte țări în tranziție. Standardele acceptate presupun reformarea mai mult sau mai puțin simultană a tuturor sectoarelor sociale ale unei țări, ca instituțiile

³¹ Deși până la momentul în care a fost finalizat acest studiu nu a fost disponibil nici un indicator de putere pentru România, există elemente care sugerează că, în țara noastră, cultura are o putere relativă caracteristică mai mare decât țările central-europene. În primul rând, România este o țară de origine latină și, în general, țările latine au, în conformitate cu datele prezentate de Hofstede, norme de putere mai mari (conform ierarhiei lui Hofstede, pentru un total de 39 de țări, 8 țări latine au norme de putere peste medie și numai 3 sub medie). În al doilea rând, în România, biserica prevalentă este cea ortodoxă, care, după rezultatele mele anterioare, pare să încurajeze o putere relativă mare. Iar în al treilea rând, spre deosebire de Polonia, de exemplu, în România, proprietatea de tip ‘anticommons’ a persistat pentru o perioadă mai lungă (Heller, 1998:633) și se pare că fenomenul ‘anticommons’ este determinat de o preferință mare pentru puterea relativă.

politice, administrația și economia. Toate instituțiile adoptate exprimă preferințe înalte pentru averea absolută și preferințe scăzute pentru puterea relativă, adică, o atitudine favorabilă față de libertatea de opțiune politică, organismele democratice de decizie, piețele libere etc. Implementarea acestor valori se presupune că va genera participarea populațiilor la procesele de decizie și performanță economică înaltă. Dar libertatea de a-și alege propriile lor instituții oferă populațiilor cu decalaje cultural-instituționale apreciabile oportunitatea de a alege în mod compatibil, adică, instituții economice deosebite de piețele libere, care nu pot genera, atunci când sunt impuse, o înaltă performanță economică. În asemenea cazuri, reformatorul trebuie să aleagă între două alternative care se exclud reciproc: fie desfășurarea reformei, adoptând simultan standardele democratice în viața politică și, în consecință, generarea unor instituții economice de joasă performanță (diferite de instituția pieței și ale surogatelor ei), fie impunerea unor instituții economice de mare performanță economică și suprimarea pentru un anumit timp a libertăților politice, adică, a libertăților de opțiune instituțională.

Diminuarea capacității de opțiune instituțională compatibilă a populațiilor având valori culturale incompatibile cu structurile instituționale eficiente se poate realiza atât prin angajarea unui regim autoritar (dictatorial) intern, cât și prin „legarea” voluntară a evoluției instituționale interne de suprastructuri instituționale de natură liberală. Un număr de experiențe prezente și trecute probează eficacitatea primei soluții: Germania, după al II-lea Război Mondial (când Ludwig Erhard a realizat reforme pe care el însuși le-a recunoscut ca imposibile în cazul unei democrații sau birocrății), Chile, sub dictatura lui Pinochet, Tigrii Asiatice (unde este cazul piețelor libere impuse de regimuri autoritare) și, mai recent, China (unde un regim comunist impune reforme în spiritul principiilor pieței).

În ce privește a doua soluție, exemplul cel mai interesant este, fără îndoială, procesul de aderare a României, precum și a celorlalte țări est și central-europene la Uniunea Europeană. În acest caz, în urma unei opțiuni la nivel constituțional, populația cedează în mare parte capacitatea de opțiune instituțională, prin acceptarea suprastructurii instituționale a UE, care nu este negociabilă. Într-adevăr, țările care se află în proces de aderare nu negociază regulile sau instituțiile UE, adică valorile culturale care vor opera după aderare, ci costurile (sau durata) ajustărilor care preced aderarea³².

Indiferent dacă structurile instituționale eficiente sunt introduse prin angajarea unui regim autoritar sau, dimpotrivă, ele apar în urma unui exercițiu

³² Este extern de elocvență confesarea unui demnitar român cu mari responsabilități în procesul de aderare a României la UE, care, în cadrul unei mese rotunde organizate la finele anului 2001, referindu-se la cadrul legislativ, decalara: „În negocierile cu UE nu este nici o negociere.”

lipsit de coerciție al întregii populații, semnificația lor și conținutul calculului individual constituțional, în ambele cazuri, sunt aceleași. În ambele cazuri, valori culturale proprii, care nu pot fi asociate decât cu structuri instituționale ineficiente din punct de vedere economic, sunt abandonate; dictatorii „dictează” instituțiile libertății în domeniul economic, iar populațiile libere își reduc în mod voluntar „liberatea” de a opta pentru instituțiile non-liberale. În ambele cazuri, atât dictatorii, cât și populațiile libere se angajează într-un schimb autistic avantajos: cedează putere relativă și obțin în schimb avuție absolută.

BIBLIOGRAFIE

- ALAM, SHAHID – „Anatomy of Corruption. An Approach to the Political Economy of Underdevelopment”, in *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 48, No. 4, 1989.
- ANDERSON, TERRY L. and HILL, PETER J., – „Constraining the Transfer Society: Constitutional and Moral Dimensions”, in *The Cato Journal*, Vol. 6, No. 1, Spring/Summer, 1986.
- ARTHUR, W. BRIAN – „Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock in by Historical Events”, in *The Economic Journal*, No. 99, March, 1989.
- AXELORD, ROBERT – „*Conflict of Interests. A Theory of Divergent Goals with Application to Politics*”, Chicago: Merckham Publishing Company, 1970.
- BECQUART-LECLERCQ, JEANNE – „Paradoxes of Political Corruption: A French View”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- BERNHOLZ, PETER – „Supreme Values, Tolerance, and the Constitution of Liberty”, in *Values and Social Order*, Vol. 1, *Values and Society* edited by Gerard Radnitzky and Hardy Bouillon, Avebury: Brookfield, 1995.
- BENSON, BRUCE – „The Evolution of Values and Institutions in a Free Society: The Underpinnings of a Market Economy”, in *Values and Social Order*, Vol. 1, *Values and Society* edited by Gerard Radnitzky and Hardy Bouillon, Avebury: Brookfield, 1995.
- BINMORE, KEN – „Evolution and Contractarianism”, in *Constitutional Political Economy*, Vol. 1, No. 2, Spring/Summer 1990, pp. 1-26.
- BINMORE, KEN – *Game Theory and the Social Contract*, Vol. 1, *Playing Fair*, London, Cambridge Massachussets: The MIT Press, 1994.
- BOISSEVAIN, JEREMY – „Patronage in Sicily”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- BOYD, ROBERT and RICHERSON, PETER – *Culture and the Evolutionary Process*, Chicago and London: The University of Chicago Press, 1985.
- BUCHANAN, JAMES M. – „The Domain of Constitutional Economics”, in *Constitutional Political Economy*, Vol. 1, No. 1, 1990.
- BUCHANAN, JAMES M. and FAITH, ROGER L. – „Succession and the Limits of Taxation: Toward a Theory of Internal Exit”, in *The American Economic Review*, Vol. 77, No. 5, December, 1987.
- CUNNINGHAM, W. D. D. – *Western Civilization in Its Economic Aspects (Medieval and Modern Times)*, Cambridge: University Press, 1910.

- DAVID, PAUL A. – „Clio and the Economics of QUERTY”, in *The American Economic Review*, Vol. 7, Part No. 2, 1985.
- DEARLOVE, JOHN – „Neoclassic Politics: Public Choice and Political Understanding”, in *Review of Political Economy*, Vol. 1, No. 1, July 1989, pp. 208-237.
- DOBEL, J.PATRICK – „The Corruption of a State”, in *The American Political Science Review*, Vol. 72, No. 3, September 1978.
- DURKHEIM, EMILE – „On the Process of Change in Social Values”, in *Theories of Societies. Foundations of Modern Sociological Theory*, Vol. II, New York: The Free Press of Glencoe, Inc., 1961.
- ENSLEY, MICHAEL J. and MUNGER, MICHAEL – „Ideological Competition and Institution: Why Cultural Explanations of Development Patterns Are Not Nonsense”, in *Rules and Reasons. Perspectives on Constitutional Political Economy*, Cambridge, New York, Melbourne, Madrid, Cape Town: Cambridge University Press, 2001.
- EPSTEIN, RICHARD A. – „The Public Trust Doctrine”, in James D. Gwartney and Richard Wagner (eds.) – *Public Choice and Constitutional Economics*, Greenwich, Conn.: JAI Press, 1988.
- EUCKEN, WALTER – *The Foundations of Economics. History and Theory in Analysis of Economic Reality*, London: William Hodge and Company Ltd., 1950.
- GHERSI, ENRIQUE – „The Informal Economy in Latin America”, in *The Cato Journal*, Vol. 17, No. 1, Spring/Summer, 1997.
- GIBBONS, KENNETH M. – „Toward a Attitudinal Definition of Corruption”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- HAYEK, F.A. – *The Constitution of Liberty*, London and Henley: Routledge, 1960.
- HAYEK, F.A. – *Individualism and Economic Order*, Chicago: The University of Chicago Press, 1963.
- HEIDENHEIMER, ARNOLD J. – „Perspectives on the Perception of Corruption”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- HELLER, MICHAEL – *The Tragedy of Anti-commons: Property in the Transition from Marx to Markets*, in Volume 111, Harvard Law review, No. 3, 1998.
- HOBBS, THOMAS – *Leviathan, with selected variants from the Latin edition of 1668* edited by Edwin Curley, Indianapolis/ Cambridge: Hackett Publishing Company, 1994.
- HOFSTEDE, GEERT – *Culture's Consequences. International Differences in Work-Related Values*, Beverly Hills, London, New Delhi: Sage Publications, 1984.
- HUME, DAVID – *A Treatise of Human Nature*, New York: Oxford University Press, 2000.
- HUNTINGTON, SAMUEL P. – „Modernization and Corruption”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- JASAY, ANTHONY DE – „Values and Social Order”, in *Values and Social Order*, Vol. 1, *Values and Society* edited by Gerard Radnitzky and Hardy Bouillon, Avebury: Brookfield, 1995.
- JOHNSON, OMOTUNDE E.J. – „An Economic Analysis of Corrupt Government, with Special Application to Less Developed Countries”, in *Kyklos*, Vol. 28, 1975, Fasc. I, pp. 47-61.
- LEFF, NATHANIEL H. – „Economic Development Through Bureaucratic Corruption”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- LIPPMAN, WALTER – „A Theory About Corruption”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.

- LOWENBERG, ANTON D. – „Neoclassical Economics as a Theory of Politics and Institutions”, in *The Cato Journal*, Vol. 9, Number 3, Winter, 1990.
- MTAKU, MUKUM JOHN – „Bureaucratic Corruption in Africa: The Futility of Cleanups”, in *The Cato Journal*, Vol. 16, No. 1, Spring/Summer, 1996.
- MYRDAL, GUNNER – „Corruption as a Hindrance to Modernization in South Asia”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- NISKANEN, WILLIAM A. – „Conditions Affecting the Survival of Constitutional Rules”, in „Constitutional Political Economy”, Vol. 1, No. 2, Spring/Summer 1990.
- NORTH, DOUGLAS – „Three Approaches to the Study of Institutions”, in David Colander – *Neoclassical Political Economy. The Analysis of Rent Seeking and DUP Activities*, Cambridge, Massachusetts: Ballinger Publishing Company: 1984.
- NORTH, DOUGLAS – *Structure and Change in Economic History*, New York, London: W.W. Norton & Company, 1981.
- QUAH, JON S.T. – „Singapore’s Experience in Curbing Corruption”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- ROSE-ACKERMAN, SUSAN – *Corruption. A Study in Political Economy*, New York, San Francisco, London: Academic Press, 1978.
- ROSE-ACKERMAN, SUSAN – *Corruption and Government. Causes, Consequences, and Reform*, Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press, 1999.
- RADNITZKY, GERARD – „On the Passage to a Less Unfree Society”, in *Values and Social Order*, Vol. 1, *Values and Society*, edited by Gerard Radnitzky and Hardy Bouillon, Avebury: Brookfield, 1995.
- ROUSEAU, JEAN-JACQUES – *The First and the Second Discourse*, edited, with introduction and notes, by Roger D. Masters, New York: St. Matiu’s Press, 1964.
- ROUSEAU, JEAN-JACQUES – „On the Social Contract”, in *Theories of Society. Foundations of Modern Sociological Theories*, Vol. 1, New York: The Freedom Press of Glencoe, Inc.: Glencoe, 1961.
- SCOTT, JAMES C. – „Handling Historical Comparisons Cross-Nationally”, in *Political Corruption. A Handbook*, edited by Arnold J. Heidenheimer, Michael Johnston and Victor T. LeVine, New Brunswick and Oxford: Transaction Publishers, 1989.
- SMITH, PETER B. and BOND, MICHAEL HARRIS – *Social Psychology Across Cultures*, Mass.: Ally and Bacon, 1999.
- WAGNER, RICHARD E. and GWARTNEY, JAMES D. – „Public Choice and Constitutional Order”, in James D. Gwartney and Richard Wagner (eds.) – *Public Choice and Constitutional Economics*, Greenwich, Conn.: JAI Press, 1988.
- WEEDE, ERICH – „Freedom Knowledge and Law as Social Capital”, in *Values and Social Order*, Vol. 1, *Values and Society*, edited by Gerard Radnitzky and Hardy Bouillon, Avebury: Brookfield, 1995.